

Heropleving sierteeltbestedingen

(een overzicht van de cijfers van juli 2024 tot juni 2025)

De sierteeltbestedingen stegen in de periode jul'24-jun'25 met 15% na twee opeenvolgende perioden van daling. Vooral een goede verkoop van bomen en tuinplanten in het voorjaar van 2025 zorgen voor een heropleving van de sierteeltbestedingen.

De meeste kopers vinden we bij de kamerplanten, gevolgd door de snijbloemen. De balkon- en perkplanten, die de voorbije jaren kopers verloren, konden zich herstellen en halen opnieuw het niveau van twee jaar geleden.

De aankopen van sierteeltproducten zijn sterk leeftijds- en levensfasegebonden. Zo spenderen de oudere alleenstaanden en de gepensioneerden een veelvoud aan bloemen en planten in tegenover de jonge alleenstaanden en de gezinnen met kinderen.

De supermarkt is marktleider op de sierteeltmarkt gevolgd door de bloemenwinkel en op de derde plaats komt het tuincentrum. De e-commerce verdubbelde zijn marktaandeel van 2 naar 4% en ook de aankopen over de grens zijn sterk gestegen.

Dit alles blijkt uit gegevens die YouGov België verzamelde via de consumerscanmethode bij 6 000 huishoudens in opdracht van VLAM.

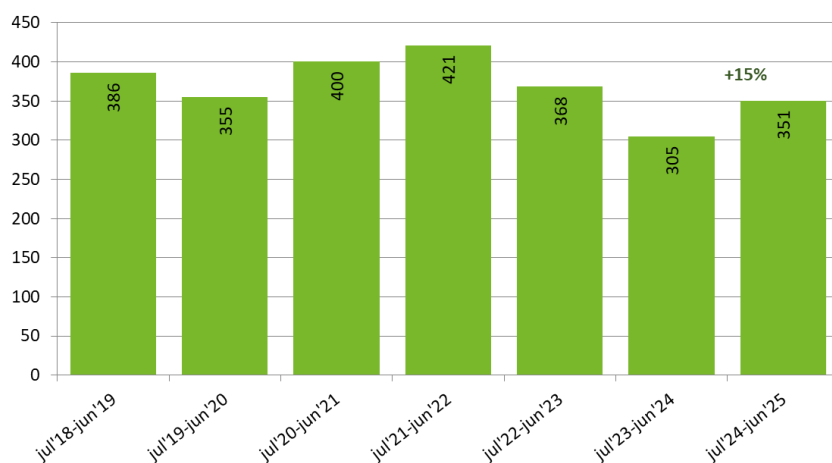
Totale voedings- en huishoudbestedingen

De voedingsinflatie kwam in 2024 weer op een normaler niveau en bedroeg 1,8%. In de eerste maanden van 2025 steeg de voedingsinflatie naar gemiddeld 2,5%. Door deze inflatie en een lichte volumegroei stegen de totale voedings- en huishoudbestedingen in de periode jul'24-jun'25 met 3%. De bestedingen van verse voeding stegen iets sterker dan gemiddeld (+4,7%). Het aantal winkelbezoeken zit verder in de lift en de groei van hard discount hervat, vooral in de versmarkt.

Sierteeltbestedingen herstellen zich

De totale particuliere sierteeltbesteding in België bedroeg in de periode juli 2024 tot juni 2025 351 miljoen euro of 30,23 euro per capita. De sierteeltbestedingen stegen de voorbije periode met 15% na twee opeenvolgende perioden van daling. Deze stijging is sterker dan de stijging van de totale voedings- en huishoudbestedingen. Vooral een goede verkoop van bomen en tuinplanten in het voorjaar van 2025 zorgt voor een heropleving van de sierteeltbestedingen. De stijging was het grootst in Wallonië (+20%) tegenover 13% in Vlaanderen.

Totale particuliere sierteeltbestedingen in België
(in miljoen euro)



Bron: YouGov Belgium

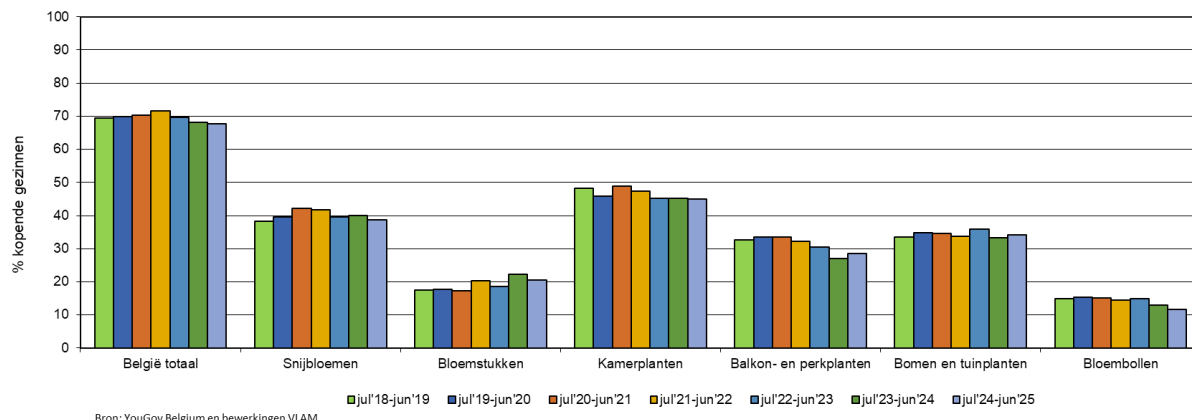
Info bij de grafiek: De coronacrisis en vooral de lockdowns in 2020 hadden een negatieve invloed op de omzet van sierteeltproducten. In de periode juli 2020 tot juni 2021 kon de sierteeltmarkt zich herpakken en de stijging zette zich in de periode juli 2021 tot juni 2022 verder door. De volgende twee perioden zien we echter een sterke terugval van de sierteeltaankopen. Het slechte weer in het voorjaar 2024 kelderde de aankopen van buitenplanten waardoor de sierteeltbestedingen in de periode juli 2023 tot juni 2024 tot een dieptepunt zakten. In de recentste periode herstelden deze bestedingen zich (+15%).

Aantal sierteeltkopers stabiel tot licht dalend

Het aantal kopende huishoudens in België bleef quasi stabiel op 68 op 100. In Vlaanderen daalde het aantal kopers echter van 70 naar 68 op 100 en het komt hiermee op dezelfde hoogte als het nationaal gemiddelde.

De meeste kopers vinden we voor de kamerplanten (45 op 100), gevolgd door de snijbloemen (39). Bomen en tuinplanten volgen verder in het rijtje met 34 kopers op 100. De balkon- en perkplanten, die de voorbije jaren kopers verloren, konden zich herstellen en halen met 29 kopers op 100 opnieuw het niveau van twee jaar geleden. Bloemstukken konden de voorbije jaren kopers aantrekken maar stabiliseren nu op 21 op 100.

Penetratie sierteeltproducten in België per productcategorie

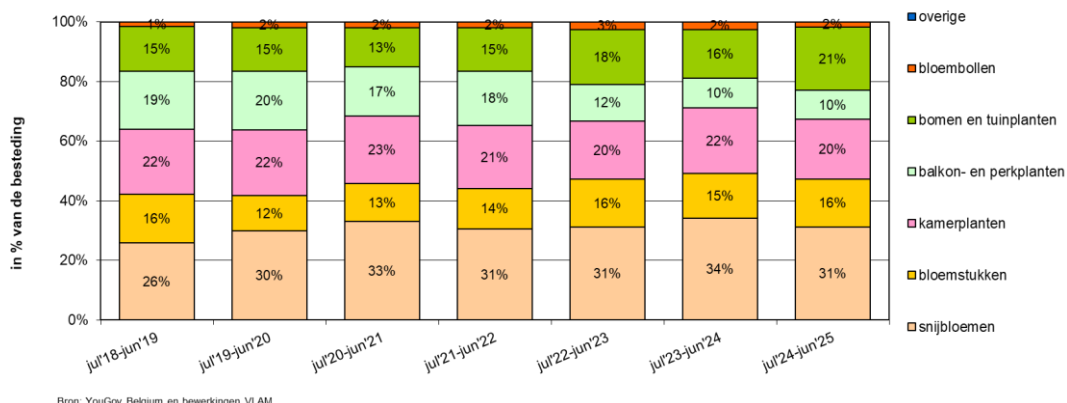


Het gemiddelde aantal keren dat een kopend huishouden bloemen en planten koopt, bedraagt 8 keer per jaar. Dit aantal is de voorbije periode lichtjes gestegen.

Snijbloemen de grootste omzetmakers

Binnen de totale sierteeltcategorie hebben de snijbloemen een omzetaandeel van 31% en zijn hiermee de belangrijkste categorie, gevolgd door de categorie 'bomen- en tuinplanten', die in de recentste periode sterk groeide en op een aandeel van 21% komt. De kamerplanten volgen op de voet met 20% omzetaandeel. De bloemstukken schommelen rond een aandeel van 15 à 16%. De balkon- en perkplanten konden het verlies van de voorbije seizoenen niet goed maken en bleven steken op een aandeel van 10%.

Bestedingsaandeel sierteelt per categorie in België



Tulpen het belangrijkste mono-boeket

Binnen de categorie van de snijbloemen is het gemengde boeket goed voor bijna de helft van de bloemenbestedingen. De tweede plaats wordt ingenomen door het mono-boeket van tulpen (16%) dat de rozen voorbij stak. Het mono-boeket van rozen is het derde belangrijkste met een aandeel van 15%

en was sterk dalend op lange termijn maar kon zich het voorbije seizoen wat herstellen. De andere mono-boeketten nemen samen ruim een vijfde van de markt in.

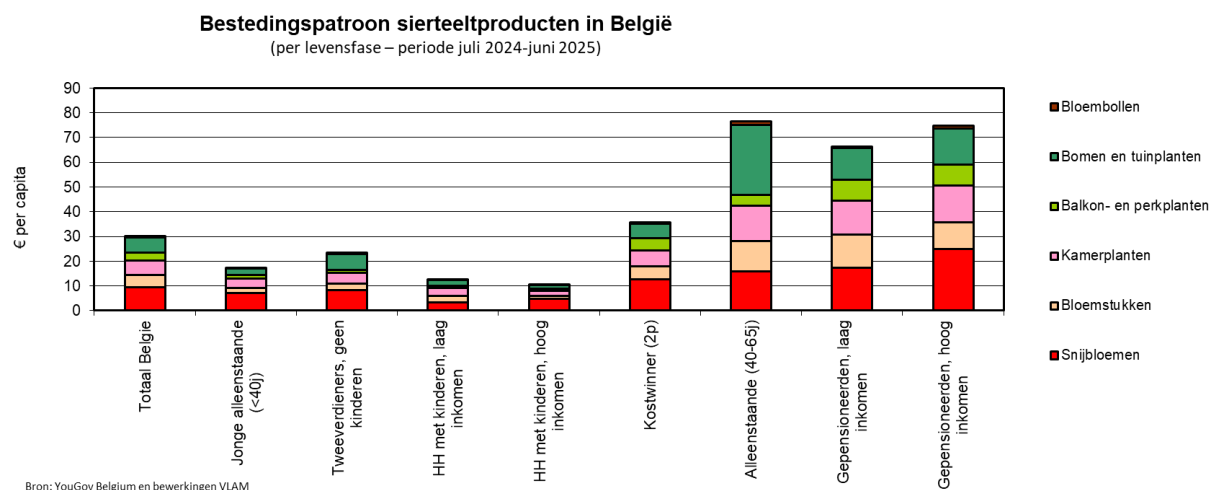
Ter ondersteuning van de tulpenverkoop organiseert VLAM jaarlijks bij de start van het seizoen de 'Groen-van-bij-ons' Pluktuin in een grootstad in Vlaanderen.

Bij de kamerplanten staat de orchidee op nummer één (22% van de omzet van kamerplanten). De nationale trots 'de azalea' heeft een aandeel van zo'n 3% binnen de categorie van de kamerplanten. Drie kwart van de verkoop van kamerplanten zijn bloeiende planten en dus één kwart is niet-bloeiend.

Sierteeltbestedingen zijn leeftijds- en levensfasegebonden

De aankopen van sierteeltoproducten zijn sterk leeftijds- en levensfasegebonden. De sierteeltbestedingen stijgen met de leeftijd. De 50-plussers vormen de belangrijkste groep binnen de sierteeltmarkt. Deze groep is immers goed voor 79% van de omzet. Vooral de 65-plussers zijn trouwe kopers van bloemen en planten en zijn goed voor bijna twee derde van de sierteeltomzet.

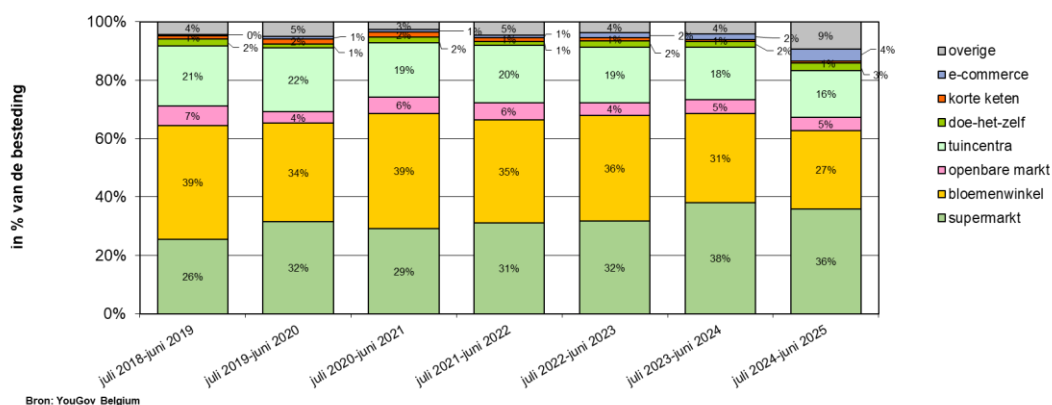
Met een bedrag van ruim 75 euro per capita besteden de oudere alleenstaanden en welgestelde gepensioneerden een veelvoud van het bedrag van de gezinnen met kinderen en de jonge alleenstaanden, die tussen 10 en 17 euro per capita spenderen aan bloemen en planten.



Supermarkt is marktleider

De supermarkt is marktleider en stak in de periode jul'23-jun'24 de bloemenwinkel voorbij maar groeit niet verder. De supermarkt kon met een marktaandeel van 36% wel zijn marktleiderspositie in de voorbije periode jul'24-jun'25 behouden vóór de bloemenwinkel met een aandeel van 21%. Op de derde plaats komt het tuincentrum met een aandeel van 16%. De e-commerce verdubbelde zijn marktaandeel van 2 naar 4% door de opkomst van bol.com in het segment van bomen en tuinplanten. Tijdens de eerste lockdown moest de openbare markt zwaar inleveren en kon daarna opnieuw marktaandeel winnen tot nu 5%. De doe-het-zelfzaken en de korte keten blijven kleinere sierteeltkanalen met een aandeel van respectievelijk 3 en 1%. Een sterke groeier was de groep van 'overige kanalen', die het voorbije seizoen stegen van 4 naar 9% marktaandeel. Hieronder vallen vooral de aankopen over de grens in het buitenland, die het goed doen voor de bloemstukken.

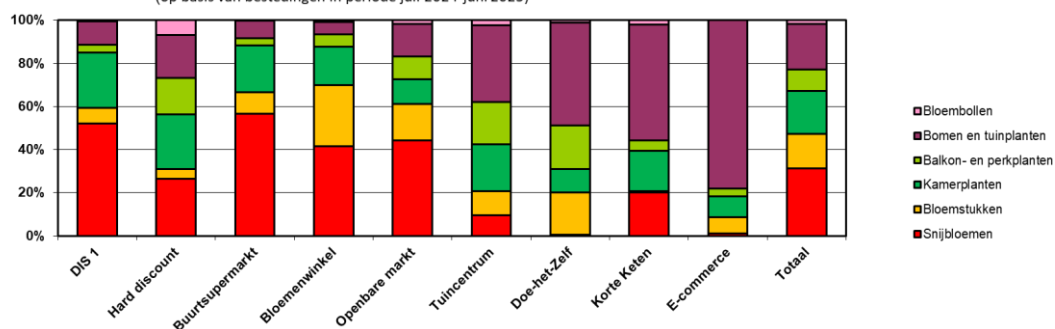
Aandeel distributiekanaal sierteelproducten in België



Elk kanaal zijn eigen assortiment

Het assortiment verschilt zeer sterk per winkelformule. Voor de klassieke supermarkt (DIS 1), de buurtsupermarkt en de openbare markt zijn de snijbloemen de belangrijkste categorie. Bloemstukken en snijbloemen vormen voor de bloemenwinkel de belangrijkste categorieën. In het tuincentrum zijn snijbloemen dan weer beperkt aanwezig en zijn de buitenplanten (bomen, balkon-, perk- en tuinplanten) dominant. De doe-het-zelfzaak, de korte keten en de e-commerce verkopen vooral bomen en tuinplanten. De hard discount biedt een meer gevarieerd sierteeltoaanbod aan.

Sierteelassortiment per distributiekanaal in België (op basis van bestedingen in periode juli 2024-juni 2025)



DIS 1: DIS 1: AH, CARREFOUR HYPER//MARKET/ALMA, COLRUYT laagste prijs, CORA, DELHAIZE AD/DE LEEUW, INTERMARCHE, JUMBO EN MATCH
HARD DISCOUNT: ALDI EN LIDL
BUURTSUPERMARKT: ALVO, CARREFOUR EXPRESS/CONTACT, CASH FRESH, DELHAIZE CITY/PROXY, LOUIS DELHAIZE, OKAY, PROF, ROB, SMATCH, SPAR, SUPRA ...
Bron: YouGov Belgium